الدُوافِعُ النفْسَيْة

وَأَثرُهَا في قبُولِ الْحَقِّ وَرَدِّهِ

الحسن محمد خير محمد



الدوافع النفسية وأثرها في قبول الحق وردّه
الحسن محمد خير محمد

المقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه، وبعد:

إن النفس البشرية ليست آلة صمّاء تُدار بالقوانين المنطقية الجافة، بل هي عالم معقد تتداخل فيه العواطف والانفعالات والمخاوف لتشكل موجهًا رئيسيًا لإدراك الإنسان وأحكامه. وفي كثير من الأحيان، لا يكون العائق أمام قبول الحقائق والاعتراف بالطرف الآخر هو غياب الدليل أو غموض الحجة، بل هي "الموانع النفسية" والدوافع الخفية التي تنشأ داخل الصدر لتُعمي البصيرة عن رؤية الهدى وتدفع المرء نحو العناد والمكابرة.

يأتي هذا البحث ليتناول بالدراسة والتحليل هذه المؤثرات النفسية والاجتماعية التي تصرف الإنسان عن الانقياد للحق، ولا تقتصر غاية هذا العمل على الرصد ، بل تهدف بالدرجة الأولى إلى توعية العالم، والداعية، والباحث المتخصص بأهمية إدراك الدوافع النفسية الخفية الكامنة وراء رفض المتلقي للحجج والبراهين، فلا يكتفي المرسِل بصحة دليله بل يراعي طبيعة النفس المخاطَبة ومهارات التواصل معها. وفي المقابل، يسعى البحث إلى توعية المتلقي نفسه بمكامن الخلل والتحيزات في ذاته، ليرفع وعيه النقدي ويصبح أقدر على الفصل التام بين الفكرة وقائلها، وتجاوز المؤثرات المحيطة كاللباس، واللغة، والمكان، ولغة الجسد.

ومن خلال الدمج بين النصوص الشرعية، والأقوال التراثية لعلماء الأمة، والشواهد الواقعية والتجارب الحديثة، يهدف هذا البحث إلى تفكيك هذه الظواهر لتقديم فهم أعمق للنفس البشرية وطرق تزكيتها وإدارتها.

الفصل الأول

العوامل العاطفية

الحب:

إن تأثير الارتباط العاطفي بالمتكلم في قبول الحق أو رده هو حقيقة نفسية واجتماعية أكدتها نصوص الشريعة الإسلامية. فالنفس البشرية مجبولة على قبول قول من تحب وتثق به، والنفور أو التشكيك في قول من تبغض

ويتضح هذا الأثر النفسي للمحبة في قَبول وساطة المحبوب أو شفاعته في مجالس الصلح؛ إذ يسهم الحضور العاطفي للشخص الشافع في تهدئة الانفعالات الحادة كالغضب والرغبة في الانتقام، وتحويل مسار التفكير لدى أولياء الدم نحو العفو رغبة في الأجر الأخروي. فالأمر هنا يتجاوز مجرد الاستجابة العقلانية المجردة إلى التأثر بمكانة الشافع ومنزلته ، مما يجعل العفو مقبولاً اجتماعياً ونفسياً دون وصفه بالضعف.

وتتجلى هذه الموانع النفسية في العلاقات الاجتماعية والبيئات المحلية؛ حيث تشكل عوامل مثل: صلة القرابة، والإحسان المادي المتكرر، والمكانة الاجتماعية، والهيبة العلمية، عوائق نفسية مركبة تحول دون معارضة الرأي الآخر أو تخطئته، نظراً للميل الفطري للاتساق مع المحسن ، وهو سلوك يتباين كلياً عن آليات التعامل مع شخص يُفتقر إلى القبول الاجتماعي، أو يتسم بالفظاظة، أو يفتقد للتخصص العلمي.

وفي المستويات الأشد من الارتباط العاطفي –كعاطفة الأمومة مثلاً– قد يتطور هذا الانحياز إلى تفعيل آليات دفاعية لاشعورية مثل "الإنكار" أو "التبرير". فعند مواجهة الأم بأدلة قطعية على الانحراف السلوكي أو الفشل الدراسي لابنها، فإنها قد تلجأ إلى التشكيك في مصداقية الشهود، أو إرجاع السلوك إلى الضغوط الخارجية، مما يحول العاطفة إلى حجاب معرفي يحجب الاعتراف بالحقائق.

ولا يقتصر هذا السلوك على العلاقات الأسرية، بل يمتد إلى السياقات الفكرية والدينية والسياسية؛ حيث يؤدي الارتباط الشديد بالرموز إلى إضفاء "عصمة خفية" عليهم في وعي الأتباع. وعند ظهور أخطاء جلية تصدر عن هذه الرموز، يتم تفعيل آليات إعادة التفسير للحفاظ على الصورة الذهنية المستقرة؛ إما بدعوى سوء الفهم واجتزاء النصوص، أو بتأويل السلوك المشين وتصويره كفعل حكيم أو اجتهاد مبرر.

الكراهية:

الكراهية من أقوى الدوافع النفسية التي قد تدفع الإنسان إلى رد الحق وعدم قبوله، لأن المشاعر السلبية تجاه صاحب الحق قد تنتقل إلى الحق نفسه، فيُرفض لا لضعف دليله، وإنما بسبب بغض قائله.

وتتخذ مظاهر هذه الكراهية أشكالاً متعددة ، فقد يتطور العداء الفكري من مجرد خلاف في الرأي إلى رغبة دفينة في الإقصاء التام والتشفي الذي قد يمتد حتى بعد موت المخالف .ويبالغ الشخص في التنقيب عن عثرات المخالف ، والحرص على جمع أقوال المنتقدين والمحذرين منه، مع الإعراض التام عن أي ثناء. ويمتد الأمر إلى إتهام المخالف ، وحمل كلامه على أسوأ المحامل ، وتحميل كلامه لما لا يحتمله . ويتخذ المنتقد من خطأ المخالف في مسائل فرعية أو اجتهادية ذريعةً لإسقاط سائر أقواله.

الخوف:

الخوف من المؤثرات النفسية القوية التي قد تدفع الإنسان إلى رد الحق أو الامتناع عن اتباعه، لا بسبب ضعف الدليل ، إنما خشية ما يترتب على قبوله من نتائج قد تسبب له ضررا نفسيا أو ماديا أو معنويا ، ويظهر ذلك جليا في مخالفة السلطان الباطش الظالم ، فقد يؤدي الجهر بالحق إلى سجن العالم وتعذيبه ، بل ربما قتله.

ومن الشواهد المعاصرة على أثر الخوف في رد الحق أو الإحجام عن اتباعه ما عايشناه في الواقع ، فبعض النصارى الذين تبيّن لهم صدق الإسلام بعد الحوار والنقاش وعرض الأدلة الشرعية والعقلية، أقروا باقتناعهم التام بصحة الرسالة المحمدية، غير أن الخوف من نبذ الأسرة لهم ، حال دون إقدامهم على اعتناق الإسلام، مما يكشف عن قوة العامل النفسي في التأثير على المواقف والقرارات المتعلقة بالحق.

تحدث الذهبي عن الحاكم بأمر الله الفاطمي فقال : (وكان شيطانا مريدا جبارا عنيدا ،كثير التلون ، سفاكا للدماء ، خبيث النحلة ، عظيم المكر جوادا ممدحا ، له شأن عجيب ، ونبأ غريب ،كان فرعون زمانه ، يخترع كل وقت أحكاما يلزم الرعية بها ، أمر بسب الصحابة –ﷺ– ، وبكتابة ذلك على أبواب المساجد والشوارع . وأمر عماله بالسب ، وبقتل الكلاب في سنة خمس وتسعين وثلاثمائة ، وأبطل الفقاع والملوخيا ، وحرم السمك الذي لا فلوس عليه ووقع ببائع لشيء من ذلك فقتلهم.

وفي سنة اثنتين وأربعمائة حرم بيع الرطب ، وجمع منه شيئا عظيما فأحرقه ، ومنع من بيع العنب ، وأباد الكروم . وأمر النصارى بتعليق صليب في رقابهم زنته رطل وربع بالدمشقي ، وألزم اليهود أن يعلقوا في أعناقهم قرمية في زنة الصليب إشارة إلى رأس العجل الذي عبدوه ، وأن تكون عمائمهم سودا ، وأن يدخلوا الحمام بالصليب وبالقرمية ، ثم أفرد لهم حمامات ، وأمر في العام بهدم كنيسة قمامة وبهدم كنائس مصر)اهـ[1].

1سير أعلام النبلاء (174/15) ، مؤسسة الرسالة ، الطبعة: الثالثة، ١٤٠٥ هـ – ١٩٨٥ م.

وقال : (وأنشأ دارا كبيرة ملأها قيودا وأغلالا ، وجعل لها سبعة أبواب ، وسماها جهنم ، فكان من سخط عليه أسكنه فيها.

ولما أمر بحريق مصر واستباحها بعث خادمه ليشاهد الحال ، فلما رجع قال : كيف رأيت ؟ قال : لو استباحها طاغية الروم ما زاد على ما رأيت . فضرب عنقه) اه[2].

إن الجو الذي تصفه هذه الروايات من القمع كفيل بأن يجعل الإنسان يخشى التعبير عن رأيه الحقيقي، فيؤثر السلامة على المجاهرة بما يعتقده حقًا، الأمر الذي يبرز أثر الخوف في كتمان الحق.

ولا يقتصر أثر الخوف على الخشية من السجن أو التعذيب أو القتل، بل يمتد إلى صور أخرى قد تبدو أقل حدة، لكنها شديدة التأثير في النفوس. فمن الناس من يعلم الحق إلا أنه يمتنع عن إظهاره خوفًا على وظيفته أو منصبه. فالموظف قد يتجنب التصريح بقناعته الحقيقية إذا خشي أن يؤدي ذلك إلى فقدان عمله ، فيؤثر المحافظة على مستقبله الوظيفي. وكلما ازدادت حاجة الإنسان إلى وظيفته ومصدر دخله اشتد تأثير هذا النوع من الخوف في قراراته.

كما أن الخوف على الرزق يعد من أقوى الدوافع التي قد تدفع بعض الناس إلى كتمان الحق ومجاملة الباطل؛ إذ قد يخشى التاجر على تجارته، وصاحب المهنة على زبائنه وعلاقاته، فيتردد في إعلان ما يعتقده أو الدفاع عنه إذا ظن أن ذلك سيؤدي إلى خسارة مالية أو تراجع في مستوى معيشته. وقد أشار القرآن الكريم إلى هذا المعنى في مواضع عدة، منها قوله تعالى: ﴿الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُمْ بِالْفَحْشَاءِ﴾ ، فكان الخوف من الفقر من الوسائل التي يستعملها الشيطان للتأثير في قرارات الإنسان.

ومن صور الخوف التي تؤثر في مواقف الإنسان الخوف من العزلة الاجتماعية؛ إذ إن الإنسان بطبعه كائن اجتماعي يميل إلى الانتماء إلى الجماعة ، لذلك قد يتردد بعض الناس في إعلان ما يعتقدونه حقًا إذا كان ذلك سيؤدي إلى ابتعاد أصدقائهم عنهم أو فقدان تأييد جماعتهم أو تعرضهم للتهميش والإقصاء. وقد أثبتت الدراسات النفسية المتعلقة بالتوافق الاجتماعي أن كثيرًا من الأفراد قد يسايرون رأي الجماعة أو يمتنعون عن إظهار آرائهم الحقيقية خشية الانفصال عنها والشعور بالوحدة ، حتى وإن كانوا يدركون في قرارة أنفسهم أن الجماعة مخطئة. ولهذا كان الخوف من العزلة أحد العوامل التي قد تدفع الإنسان إلى كتمان الحق أو مجاراة الباطل طلبًا للقبول الاجتماعي.

2سير أعلام النبلاء (177/15) ، مؤسسة الرسالة ، الطبعة: الثالثة، ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥ م.

ومن الصور المرتبطة بذلك أيضًا الخوف من السخرية ، وهو من المؤثرات النفسية القوية التي تدفع بعض الناس إلى إخفاء قناعاتهم أو التراجع عن مواقفهم الصحيحة. فالإنسان قد يدرك صحة فكرة معينة أو يقتنع بوجاهة رأي ما، لكنه يخشى أن يصبح موضع سخرية واستهزاء من المحيطين به إذا أعلنه. ويزداد تأثير هذا العامل في البيئات التي تكثر فيها التنمر ، حيث تصبح السخرية وسيلة لمعاقبة المخالفين وردعهم عن التعبير عن آرائهم. وقد سجل القرآن الكريم هذا الأسلوب في مواجهة الأنبياء والمصلحين، قال تعالى: {يَاحَسْرَةً عَلَى الْعِبَادِ مَا يَأْتِيهِمْ مِنْ رَسُولٍ إِلَّا كَانُوا بِهِ يَسْتَهْزِئُونَ} [يس: 30] . فالاستهزاء لم يكن مجرد رد فعل عابر، بل كان أداة ضغط نفسي واجتماعي استُخدمت لصرف الناس عن قبول الحق أو الجهر به.

قال ابن تيمية : (فإن الإنسان قد يعرف أن الحق مع غيره ومع هذا يجحد ذلك لحسده إياه أو لطلب علوه عليه أو لهوى النفس ويحمله ذلك الهوى على أن يعتدي عليه ويرد ما يقول بكل طريق وهو في قلبه يعلم أن الحق معه وعامة من كذب الرسل علموا أن الحق معهم وأنهم صادقون لكن إما لحسدهم وإما لإرادتهم العلو والرياسة وإما لحبهم دينهم الذي كانوا عليه وما يحصل لهم به من الأغراض كأموال ورياسة وصداقة أقوام وغير ذلك فيرون في اتباع الرسل ترك الأهواء المحبوبة إليهم أو حصول أمور مكروهة إليهم فيكذبونهم ويعادونهم فيكونون من أكفر الناس كإبليس وفرعون مع علمهم بأنهم على الباطل والرسل على الحق)اهـ[3].

قال ابن هشام : (ذهاب الأخنس إلى أبي جهل يسأله عن معنى ما سمع : قال : ثم خرج من عنده حتى أتى أبا جهل ، فدخل عليه بيته ، فقال . يا أبا الحكم ، ما رأيك فيما سمعت من مُحَمَّد ؟ فقال : ماذا سمعت ، تنازعنا نحن وبنو عبد مناف الشرف ، أطعموا فأطعمنا ، وحملوا فحملنا ، وأعطوا فأعطينا ، حتى إذا تجاذينا على الركب ، وكنا كفرسي رهان ، قالوا : منا نبي يأتيه الوحي من السماء ، فمتى ندرك مثل هذه ، والله لا نؤمن به أبدا ولا نصدقه . قال : فقام عنه الأخنس وتركه)اهـ[4].

لقد لقي عدد من الرؤساء والوزراء والعلماء والشعراء والمشاهير حتفهم بسبب المواقف التي تبنوها ، وتعرض بعضهم للسجن والتعذيب ، ونال بعضهم من فقدان المكانة في نفوس الناس ما الله به عليم ، ولا يثبت على مبادئه إلا من وفقه الله تعالى ، فالرئيس الذي يعيش في القصور ، ويسافر لمختلف دول العالم ، وتلبي طلباته ، ويرافقه العسكر لحمايته ، ويتسابق الخدم لخدمته يصعب عليه جدا أن يتخلى عن هذه الامتيازات. والعالم الذي

---

[3] مجموع الفتاوى (7/ 191) ، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف – المدينة المنورة – السعودية ، :١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م.

[4] السيرة النبوية (316/1) ، تحقيق: مصطفى السقا ، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده ، الطبعة: الثانية، ١٣٧٥ هـ - ١٩٥٥ م.

يخرج في الفضائيات ، ويجلس حوله مئات أو الآف الطلاب لأخذ العلم عنه ، ويجلونه ، ويكتبون كلامه ، يصعب عليه أن يتبني رأيا يخالف به سائر الناس.

الغضب:

يُعد الغضب من الانفعالات النفسية القوية التي تؤثر في إدراك الإنسان ، وقد يكون سببًا في رد الحق. فالإنسان حال غضبه يكون أقرب إلى التسرع ، مما يجعله أكثر ميلًا إلى رفض الآراء المخالفة له، ولو كانت صحيحة ومدعومة بالأدلة ، لا لخلل في الحجة، وإنما بسبب ما يعتريه من حالة شعورية تعطر صفو ذهنه ، ومن العوامل التي قد تزيد من حدة الغضب بعض الأمراض المزمنة أو الاضطرابات الصحية التي تؤثر في الحالة النفسية والمزاجية للإنسان، فتجعله أكثر عرضة لسرعة الانفعال، مما قد يضعف قدرته على الإنصاف عند مناقشة الآراء المخالفة.

قال ابن حزم: (ولقد أصابتني علة شديدة ولدت علي ربوا في الطحال شديدا فولد ذلك علي من الضجر وضيق الخلق وقلة الصبر والنزق أمرا حاسبت نفسي فيه إذ أنكرت تبدل خلقي واشتد عجبي من مفارقتي لطبعي)اهـ[5].

تخيل إنسانا آذاك لسنين طويلة ، لم يترك فرصة إلا انتهزها للطعن فيك وشتمك أمام الناس ، وسخر منك ، وشوه سمعتك ، ونسب إليك ما ليس فيك. كلما سمعت أسمه انقبض صدرك ، وكلما تذكرت كلماته أو رأيته عادت إليك ذاكرة سيئة ، حتى صارت رؤيته تثير ذكريات مؤلمة ، وصار صوته مرتبطا بالأذى ، يحدث لك عند النقاش معه نفور شديد ، فيحدث صراع نفسي داخلي بين مواقفه وطبيعة شخصه ، وبين الحق الذي معه ، ويصبح الاعتراف بصحة كلامه وتخطئة النفس أمامه أمرا عسيرا ، ولا يقدر على الإنصاف إلا من زكت نفسه .

الحسد:

يُعد الحسد من أخطر الدوافع النفسية التي قد تحمل الإنسان على رفض الحق ، لكراهية أن ينال غيره فضلًا لا يملكه هو.

الحسد :هو تمني زوال النعمة عن الغير أو كراهية بقائها عنده، وهو من أمراض القلوب التي تؤثر في الحكم على الأشياء، فتدفع صاحبها إلى معارضة الحق إذا ارتبط بمن يحسده.

5الأخلاق والسير في مداواة النفوس (ص71) ، دار الآفاق الجديدة – بيروت ، الطبعة: الثانية، ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م.

وقد أشار القرآن الكريم إلى الحسد باعتباره سببًا مباشرًا في رد الحق وعدم قبوله. قال تعالى في شأن أهل الكتاب: { وَدَّ كَثِيرٌ مِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ لَوْ يَرُدُّونَكُمْ مِنْ بَعْدِ إِيمَانِكُمْ كُفَّارًا حَسَدًا مِنْ عِنْدِ أَنْفُسِهِمْ مِنْ بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُمُ الْحَقُّ فَاعْفُوا وَاصْفَحُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ} [البقرة: 109].

فقد بينت الآية أنهم لم يرفضوا الحق بسبب الجهل به، بل بعدما تبين لهم وظهرت أدلته، وكان الحسد أحد الدوافع الرئيسة التي حملتهم على معارضته.

وقال تعالى: ﴿أَمْ يَحْسُدُونَ النَّاسَ عَلَىٰ مَا آتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ﴾ [النساء: 54].

قال ابن تيمية : (قد يحمل في القلب علم بالحق وتصديق به ولكن ما في القلب من الحسد والكبر ونحو ذلك مانع من استسلام القلب وانقياده ومحبته)اهـ[6].

الغيرة:

تُعد الغيرة من الانفعالات النفسية التي تتحول في بعض الأحيان إلى دافع نفسي يؤثر في قدرة على تقبل الحقائق. فالإنسان قد يرفض الفكرة لأنها صدرت من شخص ينافسه أو يتفوق عليه ، فيجد في نفسه نفورًا من الاعتراف له بالصواب .

قد تدفع الغيرة الإنسان إلى رفض الحق . فتجد إحدى الزوجات ترفض الانتقال إلى منزل أفضل للأسرة لمجرد أن الزوجة الأخرى هي صاحبة الاقتراح ، كما قد يعارض موظف اقتراحًا إداريًا ناجحًا من شأنه تحسين أداء المؤسسة لأنه يعلم أن نجاحه سيزيد من مكانة صاحبه . وقد يمتنع بعض العلماء عن تأييد رأي علمي قوي أو الاعتراف بصواب صاحبه، لأنه يؤدي إلى اتساع شهرته. وفي جميع هذه الحالات لا يكون الرفض نابعًا من تقييم موضوعي للحق ، بل من تأثير الغيرة التي تجعل الإنسان يركز على الشخص لا الفكرة، فتتحول المنافسة الشخصية إلى حاجز نفسي يحول دون الإقرار بالحق.

الكبر:

الكِبر من أخطر الآفات النفسية التي تتمثل في حالة من الشعور بالاستعلاء، مما يدفع صاحبه إلى رفض النقد، أو التقليل من شأن الآخرين، أو الاعتقاد بأن رأيه أرجح من غيره دون نظر في الأدلة.

---

[6]مجموع الفتاوى (7/ 535)) ، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف – المدينة المنورة — السعودية ، :١٤٢٥ هـ – ٢٠٠٤ م.

وقد ورد التحذير الشديد من الكِبر في السنة النبوية، فعن عبد الله بن مسعود ﷺ، عن النبي ﷺ قال: "لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال ذرة من كبر". وعندما سُئل النبي ﷺ عن معنى الكِبر بيّن أنه ليس مجرد التجمّل أو حسن المظهر، فقال: "إن الله جميل يحب الجمال، الكِبر بطر الحق وغمط الناس". أي ردّ الحق واحتقار الناس.

كما يظهر معيار التواضع في مواقف الناس، حيث مرّ رجل على النبي ﷺ فمدحه الصحابة لوجاهته، ثم مرّ آخر من الفقراء فقلّلوا من شأنه، فقال ﷺ» :هذا خير من ملء الأرض مثل هذا" . مبينًا أن القيمة الحقيقية ليست في المكانة الظاهرة بل في حال القلب.

إن للتربية الأسرية والتعليم المدرسي أثر في تنشئة الفرد على سهولة قبول أو رفض الحق ، ويجب على الوالدين والمعلمين تعويد الطفل على الاعتراف بالخطأ ، والقدرة على تغيير الفكر عند ظهور الحجة دون تردد أو خوف ، والفصل بين الشخص والفكرة ، وتعليمه أن الخطأ جزء طبيعي من التعلم ، لا يُعاقب عليه بل يُحوّل إلى درس ، كما ينبغي أن يكون الوالد والمعلم قدوة ، فالمرَبّي الذي يعترف بأخطائه يُعلّم الطفل الشجاعة في التصحيح.

قال الشوكاني : "ومن الآفات المانعة عن الرجوع إلى الحق أن يكون المتكلم بالحق حدث السن بالنسبة إلى من يناظره أو قليل العلم أم الشهرة في الناس والآخر بعكس ذلك فإنه قد تحمله حمية الجاهلية والعصبية الشيطانية على التمسك بالباطل أنفة من الرجوع إلى قول من هو أصغر منه سنا أو أقل منه علما أو أخفى شهرة ظنا منه أن في ذلك عليه ما يحط منه وينقص ما هو فيه وهذا الظن فاسد فإن الحط والنقص إنما هو في التصميم على الباطل والعلو والشرف في الرجوع إلى الحق بيد من كان وعلى أي وجه حصل"اهـ[7].

يُلاحظ أن بعض الأشخاص قد يتسمون بالمظهر العام من الطيبة والتواضع، إلا أن لديهم ميلاً إلى الاعتقاد بأنهم أقدر من غيرهم على فهم عادات المجتمع وتقاليده، وعلى تمييز الصواب من الخطأ في السلوكيات، مما يجعل تصوراتهم الشخصية معيارًا للحكم على الآخرين. وقد يتجاوز هذا النمط حدود الحياة الاجتماعية إلى المجالات العلمية والتخصصية والدينية، فيتبنون آراءهم بثقة عالية ويعتبرونها الأقرب إلى الصواب، بل قد يصل الأمر إلى المبالغة في تقدير معرفتهم بحيث يظنون أنهم أدرى بمسائل الدين أو الطب أو الهندسة أو غيرها من التخصصات من أهل الاختصاص أنفسهم. ويؤدي هذا إلى صعوبة تقبّل الرأي المخالف أو تصحيح التصورات لديهم.

7أدب الطلب ومنتهى الأدب (ص: 107) ، دار ابن الجوزي، السعودية ، الطبعة: الأولى، ١٤٤٠ هـ - ٢٠١٩م.

قال ابن حزم في (الأخلاق والسير في مداواة النفوس) : (من امتحن بالعجب فليفكر في عيوبه فإن أعجب بفضائله فليفتش ما فيه من الأخلاق الدنيئة فإن خفيت عليه عيوبه جملة حتى يظن أنه لا عيب فيه فليعلم أن مصيبته إلى الأبد وأنه أتم الناس نقصا وأعظمهم عيوبا وأضعفهم تمييزا وأول ذلك أنه ضعيف العقل جاهل ولا عيب أشد من هذين لأن العاقل هو من ميز عيوب نفسه فغالبها وسعى في قمعها والأحمق هو الذي يجهل عيوب نفسه إما لقلة علمه وتمييزه وضعف فكرته وإما لأنه يقدر أن عيوبه خصال وهذا أشد عيب في الأرض وفي الناس كثير يفخرون بالزنا واللياطة والسرقة والظلم فيعجب بتأتي هذه النحوس له وبقوته على هذه المخازي واعلم يقينا أن لا يسلم إنسي من نقص حاشا الأنبياء صلوات الله عليهم فمن خفيت عليه عيوب نفسه فقد سقط وصار من السخف والضعة والرذالة والخسة وضعف التمييز والعقل وقلة الفهم بحيث لا يتخلف عنه متخلف من الأرذال وبحيث ليس تحته منزلة من الدناءة فليتدارك نفسه بالبحث عن عيوبه والاشتغال بذلك عن الإعجاب بها وعن عيوب غيره التي لا تضره لا في الدنيا ولا في الآخرة وما أدري لسماع عيوب الناس خصلة إلا الاتعاظ بما يسمع المرء منها فيجتنبها ويسعى في إزالة ما فيه منها بحول الله تعالى وقوته وأما النطق بعيوب الناس فعيب كبير لا يسوغ أصلا والواجب اجتنابه إلا في نصيحة من يتوقع عليه الأذى بمداخلة المعيب أو على سبيل تبكيت المعجب فقط في وجهه لا خلف ظهره ثم يقول للمعجب ارجع إلى نفسك فإذا ميزت عيوبها فقد داويت عجبك ولا تمثل بين نفسك وبين من هو أكثر عيوبا منها فتستسهل الرذائل وتكون مقلدا لأهل الشر وقد ذم تقليد أهل الخير فكيف تقليد أهل الشر لكن مثل بين نفسك وبين من هو أفضل منك فحينئذ يتلف عجبك وتفيق من هذا الداء القبيح الذي يولد عليك الاستخفاف بالناس وفيهم بلا شك من هو خير منك فإذا استخففت بهم بغير حق استخفوا بك بحق لأن الله تعالى يقول {وجزاء سيئة سيئة مثلها} فتولد على نفسك أن تكون أهلا للاستخفاف بك بل على الحقيقة مع مقت الله عز وجل وطمس ما فيك من فضيلة فإن أعجبت بعقلك ففكر في كل فكرة سوء تحل بخاطرك وفي أضاليل الأماني الطائفة بك فإنك تعلم نقص عقلك حينئذ وإن عجبت بآرائك فتفكر في سقطاتك واحفظها ولا تنسها وفي كل رأي قدرته صوابا فخرج بخلاف تقديرك وأصاب غيرك وأخطأت أنت فإنك إن فعلت ذلك فأقل أحوالك أن يوازن سقوط رأيك بصوابه فتخرج لا لك ولا عليك والأغلب أن خطأك أكثر من صوابك وهكذا كل أحد من الناس بعد النبيين صلوات الله عليهم وإن أعجبت بعملك فتفكر في معاصيك وفي تقصيرك وفي معاشك ووجوهه فوالله لتجدن من ذلك ما يغلب على خيرك ويعفي على حسناتك فليطل همك حينئذ وأبدل من العجب تنقصا لنفسك وإن أعجبت بعلمك فاعلم أنه لا خصلة لك فيه وأنه موهبة من الله مجردة وهبك إياها ربك تعالى فلا تقابلها بما يسخطه فلعله ينسيك ذلك بعلة يمتحنك بها تولد عليك نسيان ما علمت وحفظت ولقد أخبرني عبد الملك بن طريف وهو من أهل العلم والذكاء واعتدال الأحوال وصحة البحث أنه كان ذا حظ من الحفظ عظيم لا يكاد يمر على سمعه شيء يحتاج إلى استعادته وأنه ركب

البحر فمر به فيه هول شديد أنساه أكثر ما كان يحفظ وأخل بقوة حفظه إخلالا شديدا لم يعاوده ذلك الذكاء بعد وأنا أصابتني علة فأفقت منها وقد ذهب ما كنت أحفظ إلا ما لا قدر له فما عاودته إلا بعد أعوام واعلم أن كثيرا من أهل الحرص على العلم يجدون القراءة والإكباب على الدروس والطلب ثم لا يرزقون منه حظا فليعلم ذو العلم أنه لو كان بالإكباب وحده لكان غيره فوقه فصح أنه موهبة من الله تعالى فأي مكان للعجب ها هنا ما هذا إلا موضع تواضع وشكر لله تعالى واستزادة من نعمه واستعاذة من سلبها ثم تفكر أيضا في أن ما خفي عليك وجهلته من أنواع العلم ثم من أصناف علمك الذي تختص به فالذي أعجبت بنفاذك فيه أكثر مما تعلم من ذلك فاجعل مكان العجب استنقاصا فكيف إذا أضيف إلى الفلك المحيط فتفكر فيما قال ابن السماك للرشيد وقد دعا بحضرته بقدح فيه ماء ليشربه فقال له يا أمير المؤمنين فلو منعت هذه الشربة بكم كنت ترضى أن تبتاعها فقال له الرشيد بملكي كله قال يا أمير المؤمنين فلو منعت خروجها منك بكم كنت ترضى أن تفتدي من ذلك قال بملكي كله قال يا أمير المؤمنين أتغتبط بملك لا يساوي بولة ولا شربة ماء وصدق ابن السماك رحمه الله وإن كنت ملك المسلمين كلهم فاعلم أن ملك السود وهو رجل أسود رذل مكشوف العورة جاهل يملك أوسع من ملكك فإن قلت أنا أخذته بحق فلعمري ما أخذته بحق إذا استعملت فيه رذيلة العجب وإذا لم تعدل فيه فاستحي من حالك فهي حالة رذالة لا حالة يجب العجب فيها وإن عجبت بمالك فهذه أسوأ مراتب العجب فانظر في كل ساقط خسيس هو أغنى منك فلا تغتبط بحالة يفوقك فيها من ذكرت واعلم أن عجبك بالمال حمق لأنه أحجار لا تنتفع بها إلا أن تخرجها عن ملكك بنفقتها في وجهها فقط والمال أيضا غاد ورائح وربما زال عنك ورأيته بعينه في يد غيرك ولعل ذلك يكون في يد عدوك فالعجب بمثل هذا سخف والثقة به غرور وضعف وإن أعجبت بحسنك ففكر فيما يولد عليك مما نستحي نحن من إثباته وتستحي أنت منه إذا ذهب عنك بدخولك في السن وفيما ذكرنا كفاية وإن أعجبت بمدح إخوانك لك ففكر في ذم أعدائك إياك فحينئذ ينجلي عنك العجب فإن لم يكن لك عدو فلا خير فيك ولا منزلة أسقط من منزلة من لا عدو له فليست إلا منزلة من ليس لله تعالى عنده نعمة يحسد عليها عافانا الله فإن استحقرت عيوبك ففكر فيها لو ظهرت إلى الناس وتمثل إطلاعهم عليها فحينئذ تخجل وتعرف قدر نقصك إن كانت لك مسكة من تمييز واعلم بأنك إن تعلمت كيفية تركيب الطبائع وتولد الأخلاق من امتزاج عناصرها المحمولة في النفس فستقف من ذلك وقوف يقين على أن فضائلك لا خصلة لك فيها وأنها منح من الله تعالى لو منحها غيرك لكان مثلك وأنك لو وكلت إلى نفسك لعجزت وهلكت فاجعل بدل عجبك بها شكرا لواهبك إياها وإشفاقا من زوالها فقد تتغير الأخلاق الحميدة بالمرض وبالفقر وبالخوف وبالغضب وبالهرم)اهـ.

المراجية:

تؤثر الحالة المزاجية للشخص بشكل كبير على مدى تقبله للحقائق. فالأشخاص الذين لا يملكون القدرة على التحكم في مشاعرهم، تنعكس تقلباتهم المزاجية مباشرة على طريقة تعاملهم مع الآخرين. فقد يؤدي تعكر المزاج المفاجئ إلى تبدل سلوك الشخص من اللطف واللين والتعامل الحسم ، إلى الجفاء والصدود دون سبب واضح. ولا يتوقف ضرر هذا التقلب المزاجي على تعامل الإنسان مع من حوله فقط ، بل يمتد ليعطل التفكير العقلاني؛ فالإنسان في لحظات اضطراب مزاجه يميل إلى العناد والمكابرة ، مما يدفعه إلى إنكار الحقائق الواضحة ، وقد يصل لمرحلة ينكر فيها البديهيات ، لمجرد أنه يمر بحالة نفسية سيئة تجعله يرفض التوافق مع الآخرين.

ويترابط هذا السلوك مع ما أثبته علم النفس الحديث من أن الذكاء ليس نوعاً واحداً، بل هو مجموعة من القدرات المتنوعة التي تختلف من شخص لآخر. فهناك الذكاء اللغوي الذي يتجلى في القدرة على الكلام والإقناع وصياغة الأفكار، ويكون ملحوظًا عند المحامين والإعلاميين؛ والذكاء المنطقي الرياضي الذي يظهر في التحليل وحل المشكلات، ويمتازُ به المهندسون؛ والذكاء البصري الذي يتعلق بفهم الأشكال والتصميم، والذكاء الحركي المتمثل في التحكم بمهارات الجسد. وإلى جانب هذه الأنواع، يبرز الذكاء العاطفي وهو قدرة الشخص على فهم مشاعره وضبط ردود أفعاله، والذكاء الاجتماعي الذي يتمثل في فهم الآخرين وبناء علاقات جيدة معهم.

بناءً على هذا التقسيم، فإن تميز الإنسان في جانب من جوانب الذكاء لا يعني بالضرورة تميزه في الجوانب الأخرى. فقد نجد شخصاً يملك ذكاءً علمياً كبيراً ، لكنه يعاني من ضعف في ذكائه العاطفي أو الاجتماعي. هذا الخلل يجعله عاجزاً عن ضبط انفعالاته، ويجد صعوبة كبيرة في تقبل النقد أو سماع الرأي المخالف، فيتحول إلى شخص عنيد يتشبث برأيه بسبب صراعاته الداخلية. ومن هنا يتضح أن قبول الحق يرتبط بمدى نضجه العاطفي ؛ إذ كثيراً ما يكون العائق الحقيقي أمام الاعتراف بالحق هو عجز الشخص عن هزيمة أهوائه ومشاعره السلبية.

يجب أن نميز بوضوح بين رفض الحق الناتج عن الدوافع النفسية، وبين عدم استيعاب الكلام بسبب ضعف القدرات العقلية. فالشخص ذو القدرات المحدودة يمنعه قصور فهمه عن إدراك الحقيقة، وهذا الصنف يحتاج في التعامل معه إلى التبسيط والشرح الهادئ والتدرج في عرض الأفكار، أو تركه إن كان عاجزاً تماماً عن الاستيعاب. أما الصنف الآخر، فهو يرفض الحق عن علم وقناعة تامة بصحته، لكنه يمتنع عن اتباعه لأسباب نفسية وأخلاقية أخرى، مثل التكبر، أو التعصب الأعمى، أو الخوف على منصبه وجاهه بين الناس.

الفصل الثاني

التحيزات الجمعية والتعصب

التعصب القبلي:

يُعدُّ التعصب القبلي من أقوى العوامل النفسية والاجتماعية التي تدفع الإنسان إلى رفض الحق؛ إذ يطغى الانتماء الأعمى للقبيلة أو الجماعة على أحكام العقل وأوامر الدين. وفي هذه الحالة، لا يعود مقياس قبول الأفكار أو رفضها مستنداً إلى صحة الأدلة، بل يغدو المقياسُ هويةَ القائل وانتماءه؛ فالمتعصب يقبل الباطل إن صدر من ابن قبيلته، ويرفض الحق إن جاء من خصمه. وقد حارب الإسلام هذا المنزع النفسي بشدة ونهى عن العصبية بكل أشكالها، حيث وصفها النبي ﷺ بأنها دعوى جاهلية "منتنة"، وحذر من القتال تحت راياتها المبهمة، معتبراً أن من يموت دفاعاً عن عصبية أو نصرة لها، فإن موته يكون على حال الجاهلية.

وإذا نظرنا في تاريخ البشرية، نجد أن هذا التعصب الأعمى كان وراء أبشع الحروب التي أهلكت الحرث والنسل؛ مثل حرب البسوس بين قبيلتي بكر وتغلب التي استمرت أربعين عاماً، وحرب داحس والغبراء بين عبس وذبيان، وهي حروب قامت في أصلها على أسباب تافهة لكن غَذّاها التعصب. ولم يتوقف هذا الأثر النفسي المدمر في العصور القديمة، بل يمتد إلى العصر الحديث؛ حيث شهدت البشرية مجازر مروعة مثل الحرب الشرسة بين قبيلتي الهوتو والتوتسي في رواندا، والنزاعات القبلية المتكررة في إقليم دارفور، مما يثبت أن الحمية القبلية متى ما تمكنت من النفوس عطلت العقول وغيبت الوعي الإنساني.

وتتجلى خطورة هذا الانحياز النفسي عندما يتسلل إلى عقول النخب الفكرية والدينية التي يُفترض فيها التجرد والإنصاف. ويظهر ذلك بوضوح في النزاعات المعاصرة، مثل الحرب الدائرة بين الجيش السوداني وقوات الدعم السريع، حيث لوحظ تحالف عدد من الدعاة وطلبة العلم مع مليشيا الدعم السريع بدافع الانتصار للقبيلة، مفضلين روابط الدم على أوامر الشرع. ويؤكد هذا السلوك أن المعرفة والعلم والأدب لا تكفي وحدها لتحصين الإنسان من السقوط في فخ الانحياز، فالتعصب حين يسيطر على القلب يعمي البصيرة ويصم الآذان عن سماع الحجة، ويجعل صاحبه يقر صراحة بوقوفه مع الباطل ونصرة عشيرته رغماً عن علمه بخطأ هذا المسار.

التعصب المذهبي:

يمثل التعصب المذهبي حاجزاً نفسياً وفكرياً يحول دون قبول الحجة.

التعصب للأشخاص والمذاهب يعمي القلوب عن رؤية الحق وقبوله، ولطالما دفع هذا الداء أصحابه عبر التاريخ إلى إشعال فتنٍ أريقت فيها الدماء، وعُذب فيها العلماء والمخالفون. وللأسف، أصبح تقديم رأي الإمام على النص الشرعي ظاهرة متجذرة بين كثير من المنتسبين للمذاهب، ولم يسلم من هذه الآفة إلا من عصمه الله وتجرد لاتباع الحق.

إن الخوض في الفروع الفقهية مع المقلد —رغم قوة الحجة ضد مذهبه— مسلك غير سديد؛ فالأولى والأجدى هو تقويم الأصل أولاً عبر مناقشة شرعية التقليد ذاته، والاتفاق على القواعد الكلية قبل الولوج في تفاصيل الأحكام.

التعصب القومي:

التعصب القومي هو شعور يرى فيه الفرد أن قوميته أو عرقه أفضل من بقية القوميات، مما يدفعه إلى كراهية الآخرين، ، والسعي لإبادتهم أو تحجيم دورهم. وكتب التاريخ والواقع المعاصر مليئة بنماذج حية لهذا التعصب. منها على السبيل ما وقع في جنوب أفريقيا من ظلم للسكان السود ، ووقعت حملات اضطهاد وتطهير عرقي للمسلمين الروهينغا في ميانمار بناءً على تعصب قومي وديني، باعتبارهم غرباء لا ينتمون للنسيج القومي للدولة.

العقل الجمعي وسلوك القطيع:

يرى غوستاف لوبون في كتابه سيكولوجية الجماهير أن الفرد عندما يندمج في الجماعة يتأثر بعقلية جمعية تختلف عن تفكيره الفردي، فتضعف لديه القدرة على النقد والتحليل المنطقي، ويصبح أكثر ميلاً إلى الانفعال والتقليد والاستجابة للعواطف والشعارات. ويرى أن الجماهير تتأثر بالصور والخطابات المؤثرة أكثر من تأثرها بالبراهين العقلية، ولذلك قد تنقاد وراء قادة أو أفكار معينة دون تمحيص كافٍ. وقد استشهد لوبون بأمثلة من أحداث الثورة الفرنسية، حيث شاركت حشود كبيرة في أعمال عنف وإعدامات جماعية تحت تأثير الحماس الثوري، كما أشار إلى اندفاع الجماهير خلف القادة العسكريين والسياسيين الذين استطاعوا التأثير في مشاعر الناس واستمالتهم بالشعارات والخطابات المؤثرة. ومن ثم خلص إلى أن الفرد داخل الحشد قد يقدم على أفعال أو يتبنى مواقف لم يكن ليقوم بها لو كان منفرداً، نتيجة تأثير الجماعة وتراجع الشعور بالمسؤولية الفردية.

تكشف أحداث تقسيم الهند البريطانية على أساس ديني عن الأثر الخطير للعقل الجمعي وسياسة القطيع في توجيه سلوك الأفراد والجماعات؛ إذ تحولت الخلافات إلى موجة واسعة من العنف الطائفي أسفرت عن مقتل مئات الآلاف، ، وتشريد ملايين الناس. وفي ظل هيمنة المشاعر الجماعية ، انهارت الروابط التي جمعت الجيران لعقود

طويلة، وانخرط كثير من الأفراد في أعمال القتل والاعتداء دون دوافع شخصية أو مبررات عقلانية واضحة، وإنما استجابة لتأثير الجماعة ، وهو ما يبرز قدرة الحشود على تعطيل التفكير النقدي ودفع الأفراد إلى ممارسات قد لا يقدمون عليها بمفردهم.

اجريت تجربة نفسية واجتماعية هدفت إلى دراسة المجاراة الاجتماعية، تلخصت فكرتها في وضع شخص داخل مصعد دون علمه بأنه جزء من تجربة، ثم دخل عدد من الأشخاص المتواطئين الذين بدأوا في أداء سلوكيات غير مألوفة بشكل جماعي، مثل الوقوف باتجاه الجدار الخلفي للمصعد أو تغيير اتجاههم بصورة موحدة. ورغم غرابة هذا السلوك، أظهر الشخص المستهدف تردداً في البداية ثم بدأ تدريجياً بتقليد المجموعة دون أن يسأل عن السبب. وتُبرز هذه التجربة مدى تأثير الجماعة في سلوك الفرد، وكيف قد يدفعه العقل الجمعي إلى تبني تصرفات لا تستند إلى قناعة شخصية.

وفي تجربة اجتماعية أُجريت داخل غرفة انتظار، وُضع عدد من الأشخاص المتواطئين مع الباحثين، وكانوا يقفون جميعاً كلما سُمعت نغمة معينة دون وجود سبب واضح لذلك. وعندما دخلت إحدى المشاركات التي لا تعلم شيئاً عن التجربة، لاحظت سلوك المجموعة فبدأت تقلدهم وتقف عند سماع النغمة مثلهم. ومع مرور الوقت أصبحت تمارس هذا السلوك تلقائياً، حتى بعد مغادرة جميع المتواطئين وبقائها وحدها في الغرفة. والأكثر لفتاً للانتباه أنها بدأت تنقل هذا السلوك إلى أشخاص جدد دخلوا غرفة الانتظار.

وفي تجربة شهيرة لعالم النفس سليمان آش ، طُلب من مجموعة من الأشخاص مقارنة أطوال خطوط مرسومة واختيار الخط المطابق. وكان من بين المشاركين شخص واحد فقط لا يعلم حقيقة التجربة، بينما كان بقية الحاضرين متواطئين ويتعمدون إعطاء إجابة خاطئة. وأظهرت النتائج أن الشخص المستهدف كان في كثير من الأحيان يتخلى عن إجابته الصحيحة ويختار الإجابة الخاطئة موافقةً لرأي الأغلبية. وعند سؤاله عن سبب ذلك، تبين أن الخوف من مخالفة الجماعة أو التعرض للسخرية كان من أبرز الدوافع التي دفعته إلى مسايرة المجموعة رغم إدراكه للحقيقة.

الفصل الثالث

آليات تضليل العقل في بناء القناعات

أثر المظهر والهيئة:

يميل كثير من الناس إلى ربط صحة الكلام بمظهر قائله؛ فيتسلل إلى نفوسهم القبول أو النفور قبل الاستماع إلى منطوقه. فإذا رأوا رجلاً يرتدي ثياباً نظيفة، وعمامةً، وله لحية طويلة، قدَّموه للصلاة والفتوى، وفي المقابل، لو رأوا آخر يرتدي بدلةً أنيقةً وربطة عنق، ويتحدث في تخصصه الدنيوي بمصطلحات أجنبية وكلام غامض، لداخلهم تعظيمه ووصفوه بالعالِم النحرير. بينما ينفر هؤلاء أنفسهم إذا ظهر أيٌّ من الرجلين بهيئة توحي بأنه من عامة البسطاء، فيستقبلون كلامه بالشك والتردد، ولو كان حديثه أقوى حُجّةً وأوضح برهاناً.

أن كثيراً من الناس يحرصون على إخفاء هذا التأثير النفسي، فيزعمون أنهم يحكمون على الأفكار حكماً مجرداً، بينما تكشف التجارب العملية خلاف ذلك. فلو قُدم لهم الكلام نفسه مكتوباً دون معرفة صاحبه لربما قبلوه، فإذا علموا اسم قائله أو رأوا هيئته تغير موقفهم منه. وهكذا يتسلل تأثير المظهر إلى العقل من حيث لا يشعر الإنسان، فيظن أنه يحاكم الحجة، بينما هو في الحقيقة يحاكم الصورة الذهنية التي كونها عن صاحبها.

وتؤكد الدراسات الحديثة على تأثير الملابس في تشكيل الانطباع الأول الذي يدوم طويلا ، حيث يسهم تناسق اللبس ، والشكل الخارجي ، ونبرة الصوت ، ولغة الجسد وتعابير الوجه نفسيا في تقبل شخصية المتكلم ، فعلى سبيل المثال توحى الملابس الرسمية بالجدية والكفاءة ، والابتسامة والبشر بالسماحة والقبول ، والتوازن في المشي والوقوف على الثقة والنضج ، وقد توحي السرعة المفرطة في الحديث بالعجلة والتوتر أو الرغبة في إنهاء الكلام سريعاً، وإن لم يكن ذلك لازماً في جميع الأحوال ، ويوحى تفادي التواصل البصري بالخجل أو عدم احترام المتحدث ، والجلوس بوضعية مائلة للخلف مع وضع رجل على رجل بالاستخفاف والترفع ، والنبرة الحادة بالانزعاج ، وقد يكون المتحدث غير معتاد على الحديث أمام العامة ، أو يغلبه طبعه فيرسل إشارات سلبية دون قصد .

يجب أن يزيد اهتمام المتحدث بالجوانب النفسية فيطور من مهاراته ، كما يجب على المتلقي أن يرفع درجة وعيه فيفصل بين الشخص وحديثه ، وينظر في صحة قوله دون التفات للبسه أو طريقة القائه أو شهرته أو ضعف قدراته اللغوية ، فقد جعل الله لكل شخص ميزة تنافسية تميزه عن غيره ، فبعضهم يكون متحدثا لبقا وخطيبا مفوها يأسر القلوب بكلماته ، وآخر يتميز بقوة التحليل المنطقي وقلمه السيال في الكتابة ، وآخر يمتاز بالشجاعة والإقدام فارسا تكون على يديه الفتوحات أو الدفاع عن الدين والعرض والأرض.

تأثير الشرعية والهالة :

يُعد تأثير الشرعية والهالة من أبرز العوامل النفسية والاجتماعية التي تؤثر في قبول الأفكار أو رفضها؛ إذ لا يتعامل الناس دائمًا مع الآراء والحقائق بناءً على قوة أدلتها وحدها، بل يتأثرون كذلك بالمكانة الاعتبارية والسمعة والانطباع الذهني المرتبط بالجهة أو الشخص الذي تصدر عنه تلك الآراء.

ويُقصد بتأثير الشرعية ميل الأفراد إلى منح الثقة والتصديق للأفكار الصادرة عن شخصيات أو مؤسسات تتمتع بمكانة علمية أو اجتماعية مرموقة، في حين يُقصد بتأثير الهالة ذلك التحيز المعرفي الذي يجعل العقل يعمم صفة إيجابية أو سلبية واحدة على بقية الصفات، فيربط الشهرة أو المكانة أو المظهر أو اللقب بالكفاءة والصواب دون دليل مستقل.

ويتجلى هذا الأثر بوضوح في المجال العلمي؛ فحين يصدر رأي عن أستاذ مشهور في جامعة عالمية ، يميل كثير من الناس إلى قبول ما يطرحه بدرجة عالية من الثقة. ويرجع ذلك إلى أن المكانة العلمية للمصدر وما يرتبط بها من خبرة تمنح المتلقي شعورًا بالاطمئنان إلى صحة ما يُطرح. وفي المقابل قد تُقابل الفكرة نفسها بمزيد من الشك إذا صدرت عن باحث مبتدئ أو شخص مجهول، حتى وإن كانت الأدلة التي يستند إليها مساوية في قوتها للأدلة التي استند إليها صاحب المكانة الأعلى.

ومن الأدلة العلمية على هذا التحيز ما أظهرته بعض التجارب الاجتماعية التي قُدِّم فيها نص واحد لمجموعات مختلفة مع تغيير اسم صاحبه فقط. فعندما نُسب النص إلى عالم مشهور عُدَّ كلامًا عميقًا ومهمًا، وعندما نُسب إلى طالب جامعي عُدَّ كلامًا عاديًا، وعندما نُسب إلى شخص مجهول أُهمل إلى حد كبير. والمفارقة أن الكلمات لم تتغير، وإنما الذي تغير هو الصورة الذهنية المرتبطة باسم الكاتب ومكانته.

وقد يظهر هذا الأثر بوضوح في النقاشات الفكرية والدينية. فقد ناقشتُ أحد المنتسبين إلى التصوف في بعض العقائد التي أراها مخالفة للحق فلم يقبل. وبعد أيام أحضرت له كتاب *الفيوضات الربانية في المآثر والأوراد القادرية* وأخفيت غلافه، ثم فتحت له صفحة ورد فيها قول الشاعر:

"أنا الواحد الفرد الكبير بذاته   أنا الواصف الموصوف شيخ الطريقة"

فحكم مباشرة على قائلها بالكفر، وطلبت منه التريث فرفض وأصر على حكمه. فلما أظهرت له غلاف الكتاب وعرف أن القائل من الشخصيات التي يجلها، تغيّر موقفه فجأة وقال: إن هذا من أولياء الله، وإن كلام الأولياء لا تدركه عقول العامة ويحتاج إلى شيخ يفسره. لاحظ أن النص لم يتغير ، وإنما تغيرت نظرة المتلقي إلى قائله، فانتقل حكمه من الإنكار إلى التبرير بسبب المكانة الذهنية التي منحها للمصدر.

ومن الشواهد الواقعية المشهورة كذلك ما حدث مع عازف الكمان العالمي جوشوا بيل، إذ عزف مقطوعات موسيقية راقية في محطة مترو مكتظة دون إعلان ، فلم يلتفت إليه إلا عدد قليل من المارة. بينما كان الناس أنفسهم يتدافعون لحضور حفلاته عندما يُعلن عنها ويُقدَّم بوصفه أحد أشهر العازفين في العالم. وليس المقصود هنا الحكم على الموسيقى ذاتها، وإنما ملاحظة أثر السمعة والانطباع المسبق في تقييم ما نسمع ونرى.

كم من فكرة صحيحة لم تجد آذانًا صاغية لأنها قُدمت في ثوب متواضع؟ وكم من فكرة ضعيفة لاقت القبول لأنها قُدمت في إطار يوحي بالأهمية والعظمة؟

تضعنا هذه الوقائع أمام تساؤلات حتمية:

- هل تغيرت جودة الأداء أم تغيرت نظرة الناس إليه؟
- هل أصبح العازف أكثر مهارة بعد الإعلان عنه؟
- وهل ازدادت قيمة ما يقدمه أم ازدادت قيمة صورته في أذهان الناس؟
- كم من الحقائق تُهمل لأنها جاءت من شخص مجهول؟ وكم من الآراء تُعظَّم لأنها صدرت من مشهور أو صاحب منصب؟

لا يقتصر هذا الأثر على الأشخاص، بل يمتد إلى المنتجات ، فكثير من الناس يقيّمون الشيء قبل تجربته بناءً على علامته التجارية. فعندما يُعرض دواءان يحتويان على المادة الفعالة نفسها ويتمتعان بالجودة نفسها، إلا أن أحدهما يحمل اسم شركة عالمية مشهورة والآخر من شركة أقل شهرة، يتوقع كثير من الناس أن يكون الأول أفضل.

تأثير التكلفة:

كثير من الناس يتأثرون بالسعر المكتوب قبل أن يجربوا المنتج ، وإذا عُرض منتجان متماثلان في الجودة ، ثم قيل للناس إن أحدهما أغلى من الآخر ، فإن كثيراً منهم سيتوقعون أن الأغلى أفضل جودة . فيُنظر إلى الملابس مرتفعة الثمن على أنها أفخم وأجود، وإلى المطاعم الأغلى سعراً على أنها أفضل طعاماً، وإلى الدورات التدريبية الباهظة على أنها أكثر فائدة، وفي كثير من الأحيان يكون هذا الانطباع صحيحاً، لكنه ليس قاعدة مطردة.

العقل يستخدم السعر بوصفه إشارة للجودة. فعندما يعجز الإنسان عن تقييم الشيء بنفسه، يلجأ إلى مؤشرات خارجية تساعده على اتخاذ القرار، ومن أهمها السعر. فيتحول الثمن من مجرد قيمة مالية إلى رسالة نفسية توحي بالجودة.

كشفت وثائق قضائية أن دار الأزياء الفرنسية ديور (**Dior**) تدفع لمورديها حوالي **57**دولاراً أمريكياً لتجميع الحقيبة الواحدة، بينما تُباع للمستهلك في المتاجر بأسعار عالية تصل إلى **2700**دولار أمريكي .كما كشفت التحقيقات أن شركة أرماني (**Armani**) تشتري الحقيبة من المورد الرئيسي بمبلغ **270**دولاراً أمريكياً لتعود الشركة وتبيعها في الأسواق بنحو **2000**دولار أمريكي.

تأثير الندرة :

يميل الإنسان إلى إعطاء الأشياء المحدودة قيمة أكبر من الأشياء المتاحة بكثرة، لذا تلجأ الشركات والمتاجر إلى عبارات مثل: "الكمية محدودة"، و"العرض ينتهي قريباً"، ولا تضيف هذه العبارات شيئاً للمنتج نفسه، لكنها تؤثر في طريقة نظر الناس إليه.

تأثير اللغة :

كثير من الناس لا يتفاعلون مع مضمون الكلام وحده، بل يتأثرون بطريقة صياغته، إذ تسهم اللغة في تشكيل الانطباع عن المتحدث ودرجة ثقافته حتى قبل مناقشة الفكرة ذاتها. فعلى سبيل المثال، قد يستخدم أحدهم في حديثه ألفاظًا ومصطلحات أكاديمية مثل: "إبستمولوجيا، ديالكتيك، بنيوية، أيديولوجيا، الفضاء الرقمي، إعادة تشكيل الوعي الجمعي، جدلية، ما بعد الحداثة، سردية، تفكيك بنيوي، حقل دلالي، البرجوازية، البروليتاريا، ميتافيزيقا"، فيُنظر إليه غالبًا باعتباره شخصًا مثقفًا ومطلعًا، في حين قد يعبّر آخر عن الفكرة نفسها بأسلوب مباشر وبسيط دون هذه المصطلحات، فلا يحظى بالانطباع ذاته رغم تقارب المضمون.

ومن صور هذا التأثير أيضًا أن اللهجة العامية ترتبط في الذهن بالحياة اليومية والعفوية، مما يخلق شعورًا بالقرب من المتحدث، لكنه قد يؤدي أحيانًا إلى التقليل من شأن مستواه العلمي، حتى وإن كان طرحه أعمق من الخطاب الرسمي. وفي المقابل، قد تُضفي اللغة الفصحى أو المصطلحات الأجنبية انطباعًا بالتمكن العلمي، مما يدفع بعض المتلقين إلى المبالغة في تقدير المتحدث لمجرد أسلوبه اللغوي، حتى لو كان المحتوى نفسه يمكن التعبير عنه بوضوح أبسط.

ومن هنا، لا ينبغي أن تكون اللغة وكثافة المصطلحات معيارًا للحكم على صحة الأفكار أو قيمتها، فالفكرة تظل صحيحة أو خاطئة بغض النظر عن طريقة عرضها.

أشار ابن الرومي إلى هذا المعنى بقوله:

في زخرفِ القول ترجيحٌ لقائلهِ	والحقُّ قد يعتريه بعضُ تغييرِ
تقول هذا مُجاجُ النحلِ تمدحُهُ	وإن تعِبْ قلت ذا قَيْء الزنابير
مدحًا وذمًّا وما جاوزت وصفهما	سحر البيان يُري الظلماء كالنور

كما يظهر أثر صياغة الإطار في أمثلة عديدة؛ فإذا قيل لشخص إن عملية جراحية تنجح في 75% من الحالات فإنه يميل إلى الاطمئنان، بينما إذا قيل إن نفس العملية تفشل في 25% من الحالات فقد يشعر بقلق أكبر، رغم تطابق المعنى. وكذلك قد يُعرض منتج غذائي على أنه "يحتوي على 90% مكونات خالية من الدهون" فيبدو أكثر جاذبية، بينما إذا قيل إنه "يحتوي على 10% دهون" تقل جاذبيته.

تأثير المكان:

يؤثر المكان على إدراك الإنسان للأفكار ، فالفكرة التي تطرح في ندوة علمية داخل قاعة مؤتمرات كبيرة ، تلقي قبولا أكثر من عرضها في الشارع العام ، والفتوى التي تصدر عن شيخ في برنامج تلفزيوني ، يختلف قبولها عن الفتوى التي تُقال في مسجد مهجور أو مناسبة اجتماعية ، فالفتوى في التلفزيون تُحاط بديكور وإضاءة توحي بالرسمية والأهمية، بينما المسجد المهجور والمناسبة الاجتماعية تفتقر إلى هذا الزخم ، فيتعامل الناس مع الكلام كأنه دردشة عابرة.

يتأثر الإنسان بأين يُقال الكلام ومن يقوله (أحياناً) أكثر من تأثره بماذا يُقال. وتجاوز هذا التأثير يتطلب وعياً نقدياً عالياً لفصل الفكرة عن تأثير المكان وسلطة المتحدث ، ورأينا علماء هم للكفر أقرب ، تقلدهم الحكومات الليبرالية مناصب عليا مثل وزارة الشؤون الدينية والأوقاف ، فيخرجون بفتاوى تخالف أصل الإيمان ، غير أن تأثير المكان والسلطة يحدثان قبولا في نفوس الناس.

التأثر بالقصص والمشاهد المؤثرة:

يميل كثير من الناس إلى التأثر بالقصص والمشاهد العاطفية أكثر من تأثرهم بالأدلة العقلية والبراهين المنطقية، وذلك لأن العاطفة تترك أثرًا مباشرًا وقويًا في النفس يفوق في كثير من الأحيان أثر التحليل العقلي المجرد. ولهذا قد يقبل الإنسان فكرة معينة أو يرفضها بناءً على قصة مؤثرة أو مشهد يثير مشاعره، دون أن يخضعها للفحص النقدي. فالناس غالبًا لا يتذكرون الأرقام والإحصاءات والحجج المعقدة بقدر ما يتذكرون القصص الإنسانية والتجارب الشخصية، مما يجعل هذه القصص قادرة على توجيه مواقفهم وتشكيل قناعاتهم بدرجة كبيرة. ومن هنا قد يرفض بعض الأفراد حقائق ثابتة أو أدلة قوية بسبب تأثرهم بحادثة فردية أو قصة مؤثرة تخالف تلك الحقائق.

ومن أبرز الأمثلة المعاصرة على قوة التأثير العاطفي في تشكيل المواقف وتوجيه القرارات السياسية ما عُرف بقضية "شهادة نيرة" خلال أزمة غزو الكويت عام 1990. ففي تلك الفترة سعت جهات كويتية في المنفى إلى حشد التأييد الأمريكي والدولي للتدخل العسكري ضد العراق، فتعاقدت مع شركة العلاقات العامة الأمريكية **Hill & Knowlton** مقابل ملايين الدولارات لإدارة حملة إعلامية واسعة. وقد رأت الشركة أن الحجج السياسية والاقتصادية وحدها قد لا تكون كافية لإقناع الرأي العام الأمريكي، وأن التأثير العاطفي من خلال قصة إنسانية مؤثرة سيكون أكثر فاعلية في تحريك الجماهير وصناع القرار.

وفي هذا السياق ظهرت فتاة عُرفت باسم "نيرة" أمام لجنة حقوق الإنسان في الكونغرس الأمريكي، وقدمت شهادة مؤثرة زعمت فيها أنها كانت متطوعة في مستشفى العدان بالكويت أثناء الغزو العراقي، وأنها شاهدت جنودًا عراقيين يقتحمون المستشفى ويُخرجون الأطفال الخدج من الحواضن ويتركونهم يموتون على الأرض الباردة بعد الاستيلاء على أجهزة الحضانة. وقد قالت في شهادتها: "رأيت الجنود العراقيين يدخلون المستشفى بأسلحتهم، وأخرجوا الأطفال الرضع من الحواضن، وأخذوا الحواضن وتركوهم ليموتوا على الأرض الباردة. لقد كان أمرًا مرعبًا، ولم أستطع منع نفسي من التفكير في ابن أختي، فلو وُلد مبكرًا لربما مات في ذلك اليوم أيضًا."

أحدثت هذه الشهادة صدمة واسعة داخل الولايات المتحدة وخارجها، وتناقلتها وسائل الإعلام بصورة مكثفة، كما استشهد بها عدد من أعضاء الكونغرس خلال مناقشات التصويت على التدخل العسكري. وكرر الرئيس الأمريكي الأسبق جورج بوش الأب قصة الأطفال والحواضن في عدد من خطاباته الرسمية بوصفها دليلًا على وحشية القوات العراقية، الأمر الذي أسهم في تعبئة الرأي العام لصالح الحرب.

غير أن تحقيقات صحفية وحقوقية أُجريت بعد انتهاء الحرب كشفت أن الرواية كانت غير صحيحة، وأن نيرة لم تكن ممرضة متطوعة في مستشفى العدان كما ادعت، بل كانت ابنة سعود ناصر الصباح (سفير دولة الكويت لدى الولايات المتحدة الأمريكية) ، وأنها كانت موجودة في الولايات المتحدة خلال فترة الغزو. كما أفادت التحقيقات التي أجرتها منظمات حقوقية وصحفيون استقصائيون بعدم وجود أدلة تؤيد حادثة إخراج الأطفال من الحواضن وتركهم يموتون بالطريقة التي وصفتها الشهادة.

طريقة تقديم الموضوع:

طريقة تقديم الموضوع هي القناة التي يعبر من خلالها الحق إلى القلوب؛ فقد يمتلك الإنسان أعدل قضية وأقوى حجة، لكنه يخسرها بسبب سوء الأسلوب.

يتخذ النصح في بعض المواقف مظهرًا فظًّا؛ يرتكز على غلظة العبارة، واحتقان نبرة الصوت، والإشارات الجسدية الحادّة كالتلويح بالسبابة، مستندًا إلى ترهيبٍ محض. وعلى النقيض من ذلك، قد يتجلى النصح ذاته في رداءٍ من الرفق والسكينة، تحفه لغة جسدٍ مطمئنة، وأسارير وجهٍ منشرحة، ونبرة صوتٍ مريحة.

وهنا تتمايز الاستجابة النفسية للمتلقي بشكلٍ حاسم؛ إذ يرتدُّ نفورًا عن غلظة الأسلوب الأول ويرفض وعظه، في حين تترطب نفسه لرفق الأسلوب الثاني وتستسلم لإرشاده

تأثير موافقة القول للعمل:

من العوامل المؤثرة في قبول الناس للأفكار مدى توافق أقوال المتحدث مع أفعاله. فالناس يراقبون مدى التزام صاحب الفكرة بما يدعو إليه. فإذا رأوا أن أفعاله تصدّق أقواله، ازدادت ثقتهم به، وأصبحوا أكثر استعداداً للاستماع إليه وقبول ما يطرحه. ويضعف تأثير الرسالة كثيراً عندما يرى الناس تناقضاً واضحاً بين ما يدعو إليه المتحدث وما يمارسه في الواقع . ومن أمثلة ذلك أن تتحدث امرأة متبرجة عن وجوب الحجاب وفضله، أو أن يحذر شخص من أكل أموال الناس بالباطل وهو معروف بالتعدي على حقوق الآخرين، أو أن يدعو إنسان إلى

الصدق والأمانة بينما يُعرف بالكذب والخيانة. ففي مثل هذه الحالات ينصرف ذهن كثير من الناس إلى التناقض الظاهر في سلوك المتحدث، فيضعف أثر الرسالة وربما تُرفض ابتداءً بسبب فقدان المصداقية.

ومع ذلك فإن هذا التناقض لا يغيّر من حقيقة الحكم نفسه؛ فالحجاب يبقى واجباً وإن قصّر من يدعو إليه، وأكل أموال الناس بالباطل يبقى محرماً وإن وقع فيه من يحذر منه. لكن التناقض بين القول والعمل يضعف قوة التأثير والإقناع، ويجعل المتلقي أقل استعداداً لقبول الكلام أو التأثر به، لأن النفوس تميل إلى تصديق من يجسد ما يدعو إليه في سلوكه قبل أن يجسده في خطابه.

الفصل الرابع

اليات الدفاع النفسية

الإنكار :

الإنكار هو آلية دفاع نفسي تتمثل في رفض الاعتراف بالأدلة والحقائق والوقائع المؤلمة التي تهدد صورة الفرد أو معتقداته أو عواطفه، رغم وضوح الشواهد الدالة عليه.

من مظاهر الإنكار : رفض الأدلة الواضحة ، التشكيك المستمر في مصادر المعلومات ، التقليل من أهمية المشكلة ، اختلاق تفسيرات بعيدة لتجنب الحقيقة ، تجاهل المعلومات المخالفة والتمسك بما يؤيد الموقف السابق ، الغضب أو العدائية تجاه من يواجهه بالحقيقة ، تجنب الحديث عن الحقيقة أو الهروب منها .

التبرير :

هو آلية يلجأ إليها الفرد لتفسير سلوك لا يرغب في الاعتراف بأسبابه الحقيقية، فيختلق له أسبابًا تبدو منطقية ومقبولة ظاهريًا لحماية صورته أمام الناس من الشعور بالذنب ، دون مواجهة الدوافع والأسباب الحقيقية للموقف. فالشخص الذي يرسب في الامتحان بسبب الإهمال وعدم المذاكرة قد يعزو فشله إلى أن الأسئلة كانت تعجيزية وغير عادلة، والموظف الذي يتأخر باستمرار نتيجة سوء تنظيم وقته قد يبرر تأخره بازدحام الطرق بشكل دائم، رغم أن السبب الحقيقي يعود إلى سلوكه هو لا إلى الظروف الخارجية.

الإسقاط :

آلية يقوم فيها الفرد بنسبة مشاعره وصفاته غير المقبولة إلى الآخرين، بدلاً من الاعتراف بوجودها ، فالشخص الذي يشعر بالعدوانية تجاه من حوله قد يتهمهم بأنهم هم العدوانيون نحوه، ومن يكذب كثيرًا قد يصف الآخرين بأنهم غير صادقين ، كما قد يبرر الطالب المهمل دراسيًا إخفاقه باعتقاد أن زملاءه يتعمدون عرقلة نجاحه، رغم أن هذه الصفات أو الدوافع قد تكون انعكاسًا لما بداخله هو نفسه.

الإزاحة :

هي آلية دفاع نفسي لا شعورية يقوم فيها الفرد بتحويل مشاعره السلبية، خصوصًا الغضب من مصدرها الحقيقي الذي يصعب مواجهته إلى هدف بديل أقل تهديدًا، مما يخفف التوتر مؤقتًا دون حل المشكلة الأساسية. وتظهر عندما يعجز الشخص عن التعبير عن انفعاله تجاه مصدره الأصلي، فيقوم بتفريغه في مكان أخر. فالموظف الذي يتعرض لتوبيخ من مديره قد يعود إلى المنزل غاضبًا فيُفرغ انفعاله في أسرته، والطالب المحبط من معلم قد يوجه غضبه نحو زملائه .

التكوين العكسي :

آلية يُظهر فيها الفرد سلوكًا أو مشاعر معاكسة تمامًا لما يشعر به ، بهدف إخفاء الدوافع غير المقبولة لديه. فعندما تكون المشاعر الحقيقية مرفوضة اجتماعيًا، يلجأ الشخص إلى نقيضها بشكل مبالغ فيه . فالشخص الذي لديه رغبة في مخالفة قيمة أخلاقية معينة قد يتبنى التزامًا صارمًا ومبالغًا فيه بها، كما أن من يشعر بعداء داخلي تجاه سلطة معينة قد يُظهر في المقابل إعجابًا شديدًا وطاعة ظاهرة لها، بهدف إخفاء ما بداخله من مشاعر حقيقية وتخفيف التوتر النفسي الناتج عنها.

النكوص:

آلية دفاعية نفسية يلجأ فيها الفرد إلى سلوكيات تنتمي إلى مراحل سابقة من النمو النفسي، وذلك عند التعرض للضغوط ، بهدف خفض التوتر بشكل غير واعٍ. ويتجلى ذلك في ظهور أنماط سلوكية عند مواجهة الأزمات، مثل نوبات الغضب الحادة والصراخ عند التعرض لمشكلة أو تعطّل أمر ما، أو الميل إلى الانعزال وأخذ وضعية الجنين أثناء البكاء بعد صدمة عاطفية، إضافة إلى زيادة الاعتمادية على الآخرين في إنجاز أبسط المهام أثناء المرض أو الضغط الشديد، وكذلك استخدام سلوكيات فموية كوسيلة للتهدئة الذاتية مثل قضم الأظافر أو الإفراط القهري في تناول الطعام عند التوتر.

الإبطال :

آلية دفاعية نفسية يقوم فيها الفرد بمحاولة "إلغاء" أثر فكرة أو سلوك غير مقبول أو مزعج نفسيًا، من خلال القيام بسلوك معاكس أو رمزي يُعتقد أنه يعوض أو يمحو ذلك الأثر، وغالبًا ما تكون هذه العملية غير واعية وتهدف إلى تخفيف الشعور بالذنب أو القلق.

على سبيل المثال، قد يشعر شخص بالذنب بعد تصرف جارح فيبالغ في الاعتذار وتقديم الهدايا لتعويض الموقف، أو يظن طالب أنه أساء التصرف في موقف اجتماعي فيبالغ لاحقًا في إظهار الأدب والسلوك المثالي، أو يراود فرد شعور بأنه دعا على شخص ما فيقوم بالدعاء له بالخير بشكل مكثف وكأنه يحاول محو الفكرة السابقة وإلغاء أثرها النفسي.

الانشطار:

آلية دفاعية نفسية تتمثل في ميل الفرد إلى إدراك الأشخاص أو المواقف بصورة ثنائية متطرفة، بحيث يُصنَّفون إما ك"خير مطلق" أو "شر مطلق" دون درجات وسطية أو تقييم متوازن، وغالبًا ما يرتبط ذلك بضعف القدرة على دمج الجوانب الإيجابية والسلبية في صورة واحدة متكاملة. ويتجلى ذلك في حالات مثل وصف شخص لصديقه بأنه "أفضل إنسان في العالم" ثم اعتباره "أسوأ شخص" بعد خلاف بسيط، أو اعتبار موظف لمديره داعمًا تمامًا ثم وصفه بالعدائية المطلقة بعد نقد واحد، أو تعميم حكم إيجابي أو سلبي على مجموعة كاملة مثل قبيلة أو فريق بناءً على موقف منفرد.

التجنب :

آلية دفاعية نفسية يقوم فيها الفرد بالابتعاد عن الأشخاص أو المواقف أو الأفكار أو المعلومات التي تثير لديه القلق أو الألم النفسي، بهدف تقليل التوتر والانزعاج العاطفي، وقد يوفر ذلك راحة مؤقتة لكنه قد يعيق المواجهة والمعالجة الفعالة للمشكلة على المدى البعيد. ويتجلى ذلك في أمثلة مثل ابتعاد شخص عن الحديث مع فرد ارتبط لديه بذكرى مؤلمة، أو تأجيله المستمر لزيارة الطبيب خوفًا من سماع تشخيص سلبي، أو انسحابه أو تغييره للموضوع عند اقتراب النقاش من موضوع حساس.

التمثيل بالفعل :

آلية دفاعية نفسية يتم فيها التعبير عن المشاعر أو الصراعات الداخلية من خلال السلوك والأفعال بدلًا من التعبير اللفظي أو المعالجة الواعية لها، وغالبًا ما يكون ذلك بصورة اندفاعية تعكس توترًا انفعاليًا غير مُفصح عنه. ويتجلى ذلك أثناء النقاشات في مواقف مثل رفع الصوت والصراخ بدل شرح وجهة النظر بهدوء، أو مقاطعة الآخرين بشكل متكرر أو رفض الاستماع عند الشعور بعدم التقدير، أو الانسحاب المفاجئ من الحوار ومغادرة المكان دون توضيح سبب الانزعاج، أو ضرب الطاولة ورمي الأوراق بدل التعبير عن الاعتراض لفظيًا، أو اللجوء إلى السخرية والاستهزاء الحاد بدل مناقشة الفكرة بشكل موضوعي.

الخاتمة

أن معركة الإنسان الحقيقية في قبول الحق والاعتراف به هي معركة نفسية داخلية بالدرجة الأولى، وليست مجرد جِدال فكري أو ترف علمي .فالعقل البشري، رغماً عن ذكائه اللغوي أو المنطقي، قد يقع أسيراً لضعف ذكائه العاطفي والانفعالي، فيسخّر طاقاته المعرفية لابتكار التبريرات وحيل الإنكار لمجرد الهروب من مرارة التخطئة أو فوات المصلحة المتوهمة.

إن النتيجة الحتمية التي يقدمها هذا البحث هي وضع مسؤولية مشتركة على طرفي الخطاب؛ فالعالم والداعية والمتخصص يخرجون من هذه الدراسة بوعيٍ أعمق يُلزمهم بفهم النفسية المعقدة للمتلقي، وإدراك أن رفض الحجة قد لا يكون عناداً فكرياً مجرداً بقدر ما هو استجابة لدوافع خفية ومخاوف كامنة في صدره، مما يتطلب تلطفاً في الطرح وتقويماً لأسلوب الدعوة والتعليم. وعلى الصعيد الآخر، فإن المتلقي يجد في هذه الصفحات مرآة تكشف له عيوبه وتحيزاته اللاشعورية؛ مما يعينه على مجاهدة نفسه ليفصل بين جوهر الفكرة وبين مظهر قائلها، أو لهجته، أو لغة جسده، أو هالة المكان التي تحيط به.

إن رفع وعي المجتمع وتدريب الأفراد على الإنصاف والشجاعة الأخلاقية في مواجهة الذات، والاعتراف بعيوبها كما قرر علماء السلف، هو السبيل الأمثل لبناء مجتمع فكري سوي يقدس الحجة ويدور مع الحق حيث دار. نسأل الله تعالى أن ينفع بهذا العمل، وأن يرزقنا نفوساً مطمئنة تقاد بالدليل، وتنكفئ عن الكبر والتعصب، والحمد لله رب العالمين.

فهرس الموضوعات

المقدمة

الفصل الأول: العوامل العاطفية

- الحب
- الكراهية
- الخوف
- الغضب
- الحسد
- الغيرة
- الكبر

المزاجية

الفصل الثاني: التحيزات الجمعية والتعصب

- التعصب القبلي
- التعصب المذهبي
- التعصب القومي
- العقل الجمعي وسلوك القطيع

الفصل الثالث: آليات تضليل العقل في بناء القناعات

- أثر المظهر والهيئة
- تأثير الشرعية والهالة
- تأثير التكلفة
- تأثير الندرة

- **تأثير اللغة**
- **تأثير المكان**
- **التأثر بالقصص والمشاهد المؤثرة**
- **طريقة تقديم الموضوع**
- **تأثير موافقة القول للعمل**

الفصل الرابع: آليات الدفاع النفسية

- **الإنكار**
- **التبرير**
- **الإسقاط**
- **الإزاحة**
- **التكوين العكسي**
- **النكوص**
- **الإبطال**
- **الانشطار**
- **التجنب**

التمثيل بالفعل

الخاتمة